

■财富故事 I Fortune Story I

# 陕西农村插上了电商的翅膀

证券时报记者 曹桢

张鸿是陕西省经济学会会长、西安邮电大学经管学院院长。身为资深经济学教授的他，近几年来迷上了“农村电商”，三天两头往农村跑。收获很大，他主持了十几个陕西区县电子商务发展规划，在他的指导下，十几个县级电子商务示范园区取得了明显的经济效益，生豆姐姐”、柿饼哥”开始被人熟知。近日，证券时报·莲花财经记者对张鸿教授作了专访。

## 农村电商 陕西经济的新动力

农村电商在陕西起步晚，但发展的速度快。这几年成为一股不可忽视的力量”。张鸿教授在接受记者采访时如数家珍：生豆姐姐”冯小燕，她的陕西蒲泉居靖边现代农业科技服务有限公司主要卖土豆，去年通过微信，她仅仅向上海就卖掉6500万元；武功县电商产业在2013年12月才起步，一年内就实现了总销售额3.6亿元。2015年上半年，陕西省电子商务交易额1470亿元，同比增长59%；农村电子商务更是走在了西北五省乃至全国的前列，陕西省重视扶持农村电子商务，上一年又成长出13个电子商务示范县区。

陕西省以能化工业为主的经济结构，有很强的周期性特点，这在当前全球性资源产品价格下跌和国内经济下行的情况下，体现得尤为明显。大量的煤炭、石化和钢铁水泥等落后产能，让转型中的陕西经济不断感到阵痛。张鸿说，过去的陕西人思维落后行动保守，经常起了个大早赶了个晚集”，现在既然电子商务发展如此之迅猛，我们陕西就应当借助电子商务，加速传统产业创新发展；同时积极开拓新兴产业空间，促进陕西省现代服务业发展。



官兵/漫画

陕西省商务厅负责人称，目前陕西农村电商已经进入引爆期。武功、岐山两县被确定为全省电子商务示范县，蒲城、山阳、留坝、略阳、商州、紫阳等地后来居上，各有特色。

陕西南端的小城山阳，风景秀美但经济落后。农村电商改变了这一态势。近一两年经过县上领导强力推动，全县规模以上企业均开展电子商务应用，大型餐饮企业、住宿企业建立了网上订餐、订房服务系统；核桃、茶叶、手工挂面、魔芋等农特产品和服装零售业均可以通过线上销售，2012—2014年电子商务交易额超过35.1亿元，年均增长20%以上，其中2012年达9.6亿元，2013年达11.6亿元，2014年达13.9亿元。

到2016年底，全县电子商务交易额要突破20亿元，其中网络零售交易额突破4亿元，企业间电子商务交易规模超过16亿元，培育农村电子商务服务站200家，示范店50家，带动创业就业10000人。”山阳县委副书记李超鲲鹏说，山阳县现在已经征集农产品进行了QS认证，完成了秦岭八大件”礼盒和网货包装设计，正在对陕南黑猪、土鸡蛋、牛

羊肉等农产品单独包装，陕南各县区县情、特产大同小异，所以说我们的思路更是带动陕南各县区经济发展，比如秦岭八大件”装的就是土蜂蜜、挂面、核桃、香菇等，这个销售模式一旦成功，同时能带动各县区农村电商快速发展。”

同时，山阳县的逛集网电子商务公司，自建运营平台，在县城装修布置的“秦秦岭农特产电子商务·山阳展示体验馆”、丰源科技公司合股成立的陕西有色金属交易中心，2014年钎产品交易额近2亿元；必康、奥科粉体、天之润、智源、家金、天元隆等其他8家规模以上企业通过第三方平台开展网上贸易。

今年以来，张鸿教授多次来到山阳县举办“电商大讲堂”，这里的干部群众村支书、村主任以上，机关单位和大小企业主们一个不落，将上千人的会场挤得水泄不通。为什么有如此火爆场景？张鸿说，还是因为农民从电商中得到了好处，有实惠他们就来听课。



## 农村电商 将改写农村历史

提到农村，人们普遍想到的386199部队”。农村日益凋敝、消失，只剩下妇女儿童和老弱病残。这样的农村，自然是看不到希望。年轻人追逐资源富集、薪水高的城市也

是无可厚非。城乡差距越来越大，是中国最痛的现实。

“工业品下乡、农产品进城、网络跨境贸易。”这是电商发展的“三步曲”，张鸿说，在京东、天猫、淘宝等企业的发力之下，“工业品下乡”这一步骤目前已经实现。在当今的农村，一样可以足不出户实现购买大到冰箱彩电、小到螺丝发卡的日用消费品。

农产品进城”是农村通过发展电商经济实现脱贫的关键一步。张鸿说，目前的电商技术、物流渠道高度发达，80后、90后等一批熟悉互联网媒体和社交的农村青年成为劳动和消费的主力，他们将会给接下来的农村电商带来翻天覆地的变化。

过去，陕西省的电商“贸易逆差”是5:1，今年是3:1。这个数字变化惊人。”张鸿说，在过去，陕西人每在网上花掉5元钱，才会有1元钱购买陕西产品。现在这个“贸易逆差”正在逐步降低，啥时候实现了电

商“贸易顺差”，陕西农村就真正富起来了。

过去的十多年，电商销售量主要集中在江苏、浙江、安徽、山东等省份，销售的主要是轻、重工业品和日用消费品”。张鸿说，现在西部地区的机会来了，以陕西为例，巍巍秦岭南北两麓，几乎每个县都有自己的特色农产品。秦岭北麓，户县有刘强东愿意免费为之代言的“户太八号”葡萄、周至县有山茱萸等中药材，眉县的猕猴桃闻名天下，陕南的各种茶叶、核桃、野生木耳、豆腐干等等，陕北的红枣、土豆，几乎每个县都可以找到几样叫

得响的农产品。

发展农村电商，将是十三五陕西农村脱贫的关键。”张鸿说，2014年国家级贫困县名单里，总共592个贫困县，陕西占了50个，近乎十分之一。此外，陕西贫困人口呈现很突出的地域性分布，尤其明显表现在地理环境制约上，如秦巴山区、六盘山区、吕梁山区被列为3个国家级连片特困地区。

“大数据和农村电商，为农村脱贫提供了技术支持”。张鸿说，通过大数据，可以精准计算一个县域的水果和蔬菜产品，一个县一年可以产多少吨苹果，然后再研究怎么样通过电商渠道，把这些苹果销售出去。通过这些技术手段，就告别了“丰产谷贱伤农”的传统经济模式。

每个县的主打产品不能雷同，甚至每个村都应该自有特色。每个季节的运输方式不同，运苹果的包装和寄樱桃的包装肯定不能一样。”讲到农村电商，张鸿教授滔滔不绝，五十多岁的他焕发着年轻人般的激情。他说，农村电商也不是“包治百病”，一个药方走遍天下。他既呼吁农村青年要关注电商，也建议大家要冷静地面对农村电商。要做到差异化生存，也要做到能满足不同消费能力的人。

在张鸿的规划和指导下，目前的陕西农村电商呈现出“岐山模式”、武功模式”、山阳模式”等几种不同的发展模式。农村电商既在京东、淘宝网上开店，也打造了自有的购物平台“逛集网”。

农村电商一定要灵活多样，要有小超市、小店铺，也要有专卖店、奢侈品店。”张鸿说，陕西的农副产品种类众多，完全可以满足各类消费层次的需要。他认为，随着农村电商的普及，农村地区的经济将会有大发展，经济结构的优化，使农民在家门口就实现了就业和创富，从而把年轻人和生命活力留在了农村，这将会对西部农村的城镇化起到关键作用。这也是他所愿意乐观预测的：农村电商的崛起，将改变西部农村的经济结构，引领西部农村走向一种适宜发展、适宜人居的新型城镇化，这无疑将改变西部农村的历史。

目前，张鸿正带领他的团队，为革命老区照金做农村电商的顶层设计。张鸿说，他们邀请中国电信参与合作，开发一种专为农村电商服务的智能手机，通过这个手机，可以快速登录网店实现交易，也可以实现包括与农村信合等金融机构的多接口支付，做更多接地气、方便农民购物和卖货的科研实践，是张鸿和他的团队不懈的追求。

■客官别急 I Easy Investment I

## 我的表弟是CEO

朱凯

经过十几个小时的火车颠簸，我再次回到故乡。曾经一起在上海滩打拼的表弟，显得比以前几年更精神，踌躇满志仿佛未来可以一手掌握。

与我相比，表弟是一个多才多艺之人。不仅精通股票技术分析，更对古今中外历史轶事如数家珍。记得早年一起来到上海，同租浦东一陋室，表弟每日早起晚归，却没有劳得其所，供职企业因卷入财务纠纷而一蹶不振，他被迫开始考虑另谋生路。与之一起奋斗的妻子小菊，诞下一子，又无疑成为刺激他们返乡创业的主要动力之一。

那时我和他的事业都不稳定。他在那家小型外贸公司附近的居民区租了一室户，与妻子同住，我只好在报社附近另租一屋。闲暇之时，我会步行至他的公司，由于规模小，主管经常外出洽谈，他就是那间办公室的唯一主人。我们一边放肆地抽着香烟，一边看屏幕上的行情，他告诉我某只股票的60日均线如何如何，再如某某金叉某某双顶之类我并不是很懂的话。他精通各国货币金融史，对于美联储资产负债表也谈得头头是道。时间一眨眼到了2010年，上海世博会的锣声在黄浦江两岸敲响，他却带着妻子和家当，在车站的气笛声中与我告别。

这次看到，他已经不再是前几年的“颓废”样子。前几年，他在老家东一榔头西一棒，对将来和前途无比迷茫。在上海那几年，虽然没有成就，但也谈不上颓废。而那些年的所谓颓废，其实也是包括我在内那个时代的年轻人，不甘平淡但却又无路投奔的真实写照。

表弟在老家住所附近的一所小学发现了商机。由于小学放学时间普遍较早，如果不是家里有老人专职负责接送，多数家长一般都难以顾得上。加上“素质教育”大背景下，孩子的学业压力实际更加隐性化了。这所位于城郊的学校，家长普遍文化素质不高，具有对专业课后辅导的需求。于是，表弟和妻子商量，决定利用家中空间大的优势，开始为这类学生提供接送及作业辅导的服务。

2012年我曾借宿在姑妈家，目睹了表弟的经营。下午3点半，表弟骑着电瓶车出去，将两位小学生接到家中。并无官方教师资格的他，仿佛一位严厉而认真督促小孩完成作业。周六下午，一位小孩又来补习英语。弟妻此前在上海从事外贸工作，英文能力颇佳，就大材小用担任起了辅导员角色。总共一个半小时，收费30元。我问：昨天下午两个孩子接来托管，收多少钱？”每人一个月500元，不包吃饭。”在上海这一价格大约是1400元以上，同样也是放学接管简单的作业辅导。如果学生数量少，付出的时间和精力显得特别不合算。表弟这样做下去，能有多大意思呢？”我暗自思忖。

这次回去，现状已经有了巨大改观。首先，教室已经不再是自家客厅，表弟在学校正对门租了一套大房子；另外，也专门聘请了两位兼职老师。我问他，现在一个月纯盈利有多少？表弟说接近20000元，还告诉我，现在学生已有80名，教室明显不够用，正考虑去附近另租一套。

## 创业就是 寻找存在的理由

证券时报记者 方海平

据中国国务院统计，2014年，中国创业企业数量达365万个，相当于平均每天诞生创业企业10000个，而去年创业者人数也达到291万名。然而，项目高度同质化、功能空心化、过度重视模式上的创新而无视技术上的创新，这些问题在创业领域一直饱受诟病。这也是中国创业项目死亡率高达80%的关键原因所在。

笔者日前参加了一个以色列创业项目的路演活动，发现这些项目不仅实用，含有独到的技术，并且很有趣。作为世界知名的“创业国度”，这些极具商业头脑的犹太人在创业上的做法，或许值得国人学习借鉴。有6个以色列创业团队推介了他们的项目，其中有一个叫SnapCredit的公司，他们同企业合作，帮助企业员工从老板那里提前支取薪水，或者获取银行贷款或小额信贷贷款，这个领域确实有大量需求，但又受阻于复杂的手续，SnapCredit的工作则是帮忙免去这些繁杂的手续。

不可否认，中国也有很多优秀的创业项目，但相比于创业者的数量，被认为有价值的创业项目和产品则寥寥无几，说明整个市场的创业效率太低。这种情况在近期很多企业的合并潮中得到佐证，今年以来，世纪佳缘与百合网、滴滴与快的、58同城与赶集，携程与去哪儿、大众点评与美团等，这些互联网细分领域的巨头企业纷纷上演了合并大戏。

对于创业者而言，并不是一定选择一个无人涉足过的领域才可成功。在那些硅谷的创业大咖里，有部分人倾向于选择进入已经有众多竞争对手的市场，这种情况也有很多成功案例，Google和Facebook进入的都是这样的市场；另外一些人则乐于去挖掘“只有我做的事”。

原创者有可能被赶超，后人也有可能出众。关键是创业者的项目和产品始终要有存在的理由，它够不够实用，够不够有趣。过于追求市场份额、应付同质化竞争让太多创业者慌了手脚，乱了分寸，专注于技术和功能的开发研究也许会让产品得以持续。

# 每个人都会是成功的投资经理

证券时报记者 付建利

北大毕业的卢柏良算得上是资本市场的老人了，他做过多年的券商资管，掌管多年的FOF产品，调研过不少公募基金经理，也一直对二级市场的投资抱有浓厚兴趣。离开券商后，卢柏良创办了自己的私募基金公司——深圳道谊资产管理有限公司。

## 多次逃顶的杀手锏

查看卢柏良掌管的基金产品净值表现，你会惊奇地发现，在今年股灾期间，他所管理的私募基金产品净值基本上“纹丝不动”，而这主要是因为卢柏良在股灾前提前减仓甚至清仓所致。卢柏良不仅躲过了今年的大股灾，在2009年7月底和2013年钱荒发生之前也都成功逃顶，逃顶一次也许是运气所然，但能够多次成功逃顶，卢柏良的杀手锏到底是什么？

优秀的投资人都善于把复杂的

投资化繁为简，卢柏良的逃顶框架主要考量的是5个变量：1、通胀；2、宏观经济政策；3、流动性；4、经济增长；5、企业盈利。归根结底，决定股票涨跌的主要是两个因素，即上市公司的盈利增长和估值水平。如果把指数看作一只股票的话，当估值和业绩双双向上时，就形成“双击”的局面；但估值和业绩双双向下时，就形成“双杀”的局面；当估值和业绩向相反的方向运行时，就形成平衡市或震荡市的局面。卢柏良2009年成功逃顶的逻辑是：2009年上半年的行情主要是4万亿及货币宽松政策给市场提供了巨大流动性，但当货币投放达到一定程度后甚至达到天量后，货币宽松的边际效应就会明显下降。卢柏良当时敏锐地觉察到了这一点，果断提前减仓，成功逃过了大跌。

去年下半年至今年上半年的这波牛市行情，卢柏良认为，主要是估值驱动的行市，除了证券、新能源汽车等极少数行业出现了行

业景气度上升外，其他行业都没有出现明显的向上拐点，此外，改革带来市场整体风险偏好提升。但当估值水平提升至一定程度后，如果没有上市公司业绩的提升来配合，这种牛市显然是不可持续的。卢柏良认为，微信这种新兴媒体加强了市场情绪的共振效应，市场任何利空因素都可能被短时间内迅速发酵，场外和场内配资等杠杆工具使得A股市场的波动性大大增强。

从技术面来说，几个跳空缺口短期内没有出现回补的情况，说明市场的做空动能超强。5月底，债券市场出现了下跌，卖方对此解释为货币政策进入观望期，而这个时候，市场对改革预期的出现越来越钝化，投资者的反应也越来越迟钝，卢柏良根据这些现象，提前嗅到了市场大幅调整的信息，果断大幅减仓。在之后的连续大跌中，卢柏良也没有急于抄底。他认为，股市大幅下跌是供求关系严重失衡的表现，很多投资者账面浮盈急于落袋为安，这也决定了市场短期之内很难止住下

跌的趋势。

## 最大风控是理解风险

在卢柏良看来，A股未来的趋势相当长一段时间可能都不太确定，这主要是因为在经济转型的过程中，很难看到像上一轮经济周期中类似于房地产的拳头产业，但可以明确的是，二三十个子行业或者说细分行业浮出水面，景气度越来越高，这种情况一定会出现。这也决定了投资者更要重视上市公司的基本面，机构投资者对上市公司的调研更加重要。

与此同时，在供给侧结构性改革的背景下，老百姓有各种各样的潜在需求，社会的核心将转向企业家，企业家精神将更为凸显，中国将由信贷资金为王转向股权为王的时代，实体企业股权金融化的过程，很大程度上也相当于注册制全面推行的过程。过去相当长的一段时间里，上市公司成为稀缺资源，未来股权将“物